

最新酒水销售的个人工作总结 酒水销售 个人工作总结(精选8篇)

每个人都应该学会写办公室工作总结，这样能够更好地记录和评估自己的工作成果。问题反思：通过对工作中的问题进行深入反思，我找到了改进自己工作方法的有效途径。

酒水销售的个人工作总结篇一

xx年在公司领导的大力支持下，在店长指导下，我恪尽职守，兢兢业业，各项工作得到进一步提升，现将xx年工作心得和感受总结如下：

一、酒水销售方面。

1. 配合店长完成公司下达的各项销售指标。
2. 定期的拜访零店，维护好客情关系，及时合理订货，以做好产品的生动陈列。
3. 开发空白市场，提高市场的占有率。
4. 积极推广新品，提高市场铺货率。
5. 积极收集竞品信息并及时整理上报

二、执行公司的各项销售计划

在做好订货和排面的同时，我同时也是公司的终端导购员，尽我自己的所能向消费者介绍我公司产品，使他们成为我们伊利特公司的忠实消费者，在促销方面，执行公司的各项促销计划。

三、专卖店店面方面

- 1、按时整理柜子，和库房，每天早上一上班进行卫生清洁，保证货架干净明亮。
- 2、按时检查维修安保、消防、防水、防火设施。
- 3、能及时配合公司的盘点工作。
- 4、应收款的收缴能按时完成。
- 5、财务对接账实相符。

四、有待改善的几个方面

1. 进一步加强开发空白市场，提高新品的铺货率。
2. 及时与客户沟通，进一步增加客情。
3. 加强学习，运用到实际工作中。
4. 自己的不足就是工作起来不是很认真，希望领导及时批评与指正，以得在以后工作中加以改正。

最后我们将坚定不移地延续品牌道路，及时了解市场，加强与市场互动合理发展，我相信在我的共同努力下，我们必将度过各种难关，取得市场战役的更大胜利。

酒水销售的个人工作总结篇二

- 一、要勤学习，不断提高自己、丰富自己；
- 二、要勤拜访，增进客情关系；
- 三、要勤动脑，如何有效的为客户服务

四、要勤沟通，进一步了解客户的需求；

五、要勤总结，做好每日总结，总结有效客户并时时跟进。

2013年对于我来说是成长的一年、奋斗的一年、学习的一年，感谢谆谆教诲我的领导，一直以来悉心的帮助、认可、信任、鼓励着我，才能使我更加乐忠我现在的工作。在营销部我还是一个新人，有很多的东西都有待学习，在以后的日子里，我会努力的学习，更好的做好自己的本职工作，在此预祝公司2014年再创辉煌！

酒水销售的个人工作总结篇三

一年即将过去，回想着一年来的工作，为此作一总结，下面是关于的酒水销售工作总结，欢迎大家阅读借鉴。

我是xx年x月底进入公司，很珍视公司领导给予的机会，又值年终，现将我的酒水销售工作总结如下，敬请各位领导指点。

一、培训方面

xx年x月x日我们举行了培训后的结业考试，监考非常严格，好在我平时一贯努力学习得以顺利通过。公司领导精湛的营销知识、鲜活的营销案例、异常成熟的营销经验、丰富的营销阅历，无不在我记忆深处打下了很深的烙印，安排的培训时间也非常合理：上午营销知识学习，下午自己在家消化上午所讲营销知识。经过一周的培训学习，认真记录上课笔记，仔细阅读培训资料，通盘考虑消化营销知识，在我的面前呈现出了鲜明的营销大道，彻底廓清了我眼前的营销迷雾，给了我豁然开朗的感觉，原来营销是可以这样做的！我以前对营销应该说是一知半解，现在经过公司领导的超强度短期培训，对营销有了一定的认知，对所培训的知识有了深刻的认识。同时我也知道了结合我从事的人力资源工作，我以后的培训也要这样做，这就是我以后培训的样板与典范，值得我

不断的反复学习！

二、人力资源管理方面

根据公司领导安排我对公司人力资源制度进行了简单创新：

- 1、在《员工入职登记表》、《员工招聘与录用》、《绩效管理与kpi绩效考核》；
- 2、准备《考勤表》，整理员工档案并录入电脑；
- 3、酝酿人力资源管理制度；
- 4、推荐并录用公司平面设计兼职人员苏凤。

三、办公室及后勤保障方面

- 1、根据公司领导指示，经过仔细比较、反复权衡，安装铁通电话一部与宽带。交300元订金预订800（400）7100009免费电话（准备元旦后开通）。
- 2、外协大厦物业管理，交电费、取邮件、咨询电话宽带安装事宜等。
- 3、协助王伟琴经理做好办公室方面的工作。
- 4、确保电脑、打印复印一体机正常运行，重做操作系统、安装驱动程序。
- 5、与王经理分工合作，往山东临沂、枣庄地区和徐州六县区打招商电话。
- 6、为外出跑业务的市场拓展部各位经理搞好后勤保障（协助王经理复印、传真、电话、文档输入电脑等）。

酒水销售的个人工作总结篇四

我是11月底进入公司，很珍视公司领导给予的机会，通过一个月来的努力，主要做了以下六个方面的工作：

一、培训方面

xx年年11月27日——xx年年12月2日公司领导亲自主持培训，为检验培训成果□xx年年12月3日我们举行了培训后的结业考试，监考非常严格，好在我平时一贯努力学习得以顺利通过。公司领导精湛的营销知识、鲜活的营销案例、异常成熟的营销经验、丰富的营销阅历，无不在我记忆深处打下了很深的烙印，安排的培训时间也非常合理：上午营销知识学习，下午自己在家消化上午所讲营销知识。经过一周的培训学习，认真记录上课笔记，仔细阅读培训资料，通盘考虑消化营销知识，在我的面前呈现出了鲜明的营销大道，彻底廓清了我眼前的营销迷雾，给了我豁然开朗的感觉，原来营销是可以这样做的！我以前对营销应该说是一知半解，现在经过公司领导的超强度短期培训，对营销有了一定的认知，对所培训的知识(公司的概况、公司人力资源制度、五粮液股份公司情况、五粮液江南古坊酒、3+2+3组合式营销模式等)有了深刻的认识。同时我也知道了结合我从事的人力资源工作，我以后的培训也要这样做，这就是我以后培训的样板与典范，值得我不断的反复学习！

二、人力资源管理方面

根据公司领导安排我对公司人力资源制度进行了简单创新：1、在《员工入职登记表》、《员工招聘与录用》、《绩效管理 with kpi绩效考核》；2、准备《考勤表》，整理员工档案并录入电脑；3、酝酿人力资源管理制度；4、推荐并录用公司平面设计兼职人员苏凤。

三、办公室及后勤保障方面

- 1、根据公司领导指示，经过仔细比较、反复权衡，安装铁通电话一部(号码：69990998)与宽带(费用：上网不限时一年660元含赠送的宽带猫、安博士杀毒软件)。交300元订金预订800(400)7100009免费电话(准备元旦后开通)。
- 2、外协大厦物业管理，交电费、取邮件、咨询电话宽带安装事宜等。
- 3、协助王伟琴经理做好办公室方面的工作。
- 4、确保电脑、打印复印一体机正常运行，重做操作系统、安装驱动程序。
- 4、为外出跑业务的市场拓展部各位经理搞好后勤保障(协助王经理复印、传真、电话、文档输入电脑等)。
- 5、与王经理分工合作，往山东临沂、枣庄地区和徐州六县区打招商电话。

酒水销售的个人工作总结篇五

酒水销售人员月度工作总结我是营销部的xxx是xx年2月份进入公司的，20××年的4月4号我从原来的酒店促销部调到了现在的营销部，在营销部工作的这段时间，我感受很多，收获很多，也在逐渐的成长着。第一个月我的部门经理，带着我去一一的面见了各个单位的领导，看着我的同事们和领导轻松的谈话，并认真的介绍我们的酒水以及团购政策，我只是在一旁静静的听着，暗自学着他们的销售技巧，希望以后通过努力的学习可以做的比他们更好。

我们部门做的是营销，主要的工作是宣传和产品推广，在这个酒水销售的淡季，公司推出的喜宴政策给了我们一个很好的发展空间，对于我们以后的宣传工作给予了很大的帮助，两个月下来现在xxx的大街小巷，几乎每个人都知道了我们的

喜宴政策，很多的消费者都愿意选择我们的柔和作为招待用酒，接下来的日子里，我不但要维持好前期宣传的成果，也要进一步增加销量。争取让所有的客户及他是亲戚、朋友招待都使用我们的柔和。我们部门经理常说：“一定要先做好客情关系，客户认可你了，才会认可你所推销的产品。”可见客情关系是非常重要的，建立一定的客情关系，为工作的开展铺平道路，定期的电话拜访；定期的实地拜访；定期的销售回顾等....想做好营销一定要勤奋：

一、要勤学习，不断提高自己、丰富自己；

二、要勤拜访，增进客情关系；

三、要勤动脑，如何有效的为客户服务

四、要勤沟通，进一步了解客户的需求；

五、要勤总结，做好每日总结，总结有效客户并时时跟进。

20××年对于我来说是成长的一年、奋斗的一年、学习的一年，感谢谆谆教诲我的领导，一直以来悉心的帮助、认可、信任、鼓励着我，才能使我更加乐忠我现在的工作。在营销部我还是一个新人，有很多的东西都有待学习，在以后的日子里，我会努力的学习，更好的做好自己的本职工作，在此预祝公司20××年再创辉煌！

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

酒水销售的个人工作总结篇六

我是20xx年*月底进进公司，很珍视公司领导给予的机会，又值年终，现将我的酒水销售工作总结以下，敬请各位领导指导。

一、培训方面

20xx年*月*日我们举行了培训后的结业考试，监考非常严格，好在我平时一向努力学习得以顺利通过。公司领导高深的营销知识、鲜活的营销案例、异常成熟的营销经验、丰富的营销经历，无不在我记忆深处打下了很深的烙印，安排的培训时间也非常公道：上午营销知识学习，下午自己在家消化上午所讲营销知识。经过一周的培训学习，认真记录上课笔记，仔细浏览培训资料，通盘问虑消化营销知识，在我的眼前显现出了鲜明的营销大道，完全廓清了我眼前的营销迷雾，给了我豁然开朗的感觉，原来营销是可以这样做的！我之前对营销应当说是一知半解，现在经过公司领导的超强度短时间培训，对营销有了一定的认知，对所培训的知识有了深入的熟悉。同时我也知道了结合我从事的人力资源工作，我以后的培训也要这样做，这就是我以后培训的样板与典范，值得我不断的反复学习！

二、人力资源管理方面

根据公司领导安排我对公司人力资源制度进行了简单创新：

1、在《员工进职登记表》、《员工招聘与录用》、《绩效管

理与kpi绩效考核》；

2、预备《考勤表》，整理员工档案并录进电脑；

3、酝酿人力资源管理制度；

4、推荐并录用公司平面设计兼职职员苏凤。

三、办公室及后勤保障方面

1、根据公司领导唆使，经过仔细比较、反复权衡，安装铁通电话一部与宽带。

2、外协大厦物业管理，交电费、取邮件、咨询电话宽带安装事宜等。

3、协助王伟琴经理做好办公室方面的工作。

4、确保电脑、打印复印一体机正常运行，重做操纵系统、安装驱动程序。

5、与王经理分工合作，往山东临沂、枣庄地区和徐州六县区打招商电话。

酒水销售的个人工作总结篇七

我是营销部的xxx是20xx年2月份进入公司的，的4月4号我从原来的酒店促销部调到了现在的营销部，在营销部工作的这段时间，我感受很多，收获很多，也在逐渐的成长着。第一个月我的部门经理，带着我去一一的面见了各个单位的领导，看着我的同事们和领导轻松的谈话，并认真的介绍我们的酒水以及团购政策，我只是在一旁静静的听着，暗自学着他们的销售技巧，希望以后通过努力的学习可以做的比他们更好。

我们部门做的是营销，主要的工作是宣传和品牌推广，在这个酒水销售的淡季，公司推出的喜宴政策给了我们一个很好的发展空间，对于我们以后的宣传工作给予了很大的帮助，两个月下来现在xxx的大街小巷，几乎每个人都知道了我们的喜宴政策，很多的消费者都愿意选择我们的柔和作为招待用酒，接下来的日子里，我不但要维持好前期宣传的成果，也要进一步增加销量。争取让所有的客户及他是亲戚、朋友招待都使用我们的柔和。我们部门经理常说：“一定要先做好客情关系，客户认可你了，才会认可你所推销的产品。”可见客情关系是非常重要的，建立一定的客情关系，为工作的开展铺平道路，定期的电话拜访；定期的实地拜访；定期的销售回顾等....想做好营销一定要勤奋：

一、要勤学习，不断提高自己、丰富自己；

二、要勤拜访，增进客情关系；

三、要勤动脑，如何有效的为客户服务

四、要勤沟通，进一步了解客户的需求；

五、要勤总结，做好每日总结，总结有效客户并时时跟进。

20xx年对于我来说是成长的一年、奋斗的一年、学习的一年，感谢谆谆教诲我的领导，一直以来悉心的帮助、认可、信任、鼓励着我，才能使我更加乐忠我现在的工作。在营销部我还是一个新人，有很多的东西都有待学习，在以后的日子里，我会努力的学习，更好的做好自己的本职工作，在此预祝公司20xx年再创辉煌！

更多月度工作总结范文推荐阅读：

1. 房产销售员月工作总结

2. 11月财务个人总结范文
3. 公司行政部月工作总结
4. 20公司行政3月工作总结
5. 销售经理终工作总结
6. 财务总监3月工作总结
7. 生产车间3月工作总结
8. 外联部展览会月工作总结
9. 酒店领班年度工作总结

酒水销售的个人工作总结篇八

- 1、有专门做一个品牌白酒的，如今世缘、洋河蓝色经典、汤沟珍宝坊等，就不考虑接其他品牌白酒了。
- 2、基本上做酒的手上都有2—4个品牌。
- 3、对我们的3+2+3组合式营销模式很感兴趣，认为很先进，也一定有所作为。
- 4、有实力的酒水商（有成熟的营销网络、有资金、有多部车送货）不多，基本上每个市场不到10家。
- 5、由于靠近年终岁尾，绝大部分在开订货会，积极备战黄金销售季节——春节的来临。
- 6、酒水商接品牌都很小心谨慎，都想少进货少交履约保证金。有的竟然提出了先少进一批货试销；有人说可以先在他那里摆一部分货展销；还有人提出在我这设办事处，等市场成熟

了我再做。

7、大部分都要求留下招商资料，再考虑考虑。

8、限于时间关系才回访了三个县区：贾汪区、邳州市、睢宁县，另外的三个县市：新沂市、丰县、沛县还没有来得及回访。

后记：写完这个工作总结，因为经营方面的原因，这个公司就完全的放假了，公司所有员工大放假，也就是说又要面临新的工作选择，迎接新的挑战了！

20xx年又是一个新的开端，又一个奋斗目标提上了征程！